

МЕТОДОЛОГИЯ

*В.Л. ТАМБОВЦЕВ***Институциональные изменения:
к проблеме микрооснований теории**

В статье рассматриваются некоторые внутренние трудности экономической теории институциональных изменений, связанные с неполнотой ее микрооснований. Проанализированы понятия институционального предпринимателя и рынка для институтов, а также очерчены контуры микрооснований обобщающей модели институциональных изменений.

Ключевые слова: экономическая теория институциональных изменений, институциональный предприниматель, рынок институтов.

In the article some internal difficulties of the economic theory of the institutional changes, connected with incompleteness of its microbases are considered. Concepts of the institutional businessman and the market for institutes are analysed, and also contours of the microbases of generalizing model of institutional changes are outlined.

Keywords: the economic theory of institutional changes, the institutional businessman, the market of institutes.

Изучение институциональных изменений имеет как теоретическую, так и практическую значимость. Правда, теории, разработанные в социологии, экономической теории и политологии, основываясь на разных методологических предпосылках, дают не только не совпадающие, но часто и прямо противоречивые описания того, что представляют собой институциональные изменения, предлагают несхожие объяснения их причин и движущих сил, а также неоднозначные предсказания относительно того, какие институциональные изменения и при каких условиях могут произойти в будущем. Отчасти эти различия связаны, конечно, с различиями в самих институтах – социальных, экономических, политических. Однако, поскольку при всех возможных различиях, речь идет тем не менее об *институтах* и их *изменениях*, ощутимо влияющих на жизнедеятельность людей и уровни их благосостояния, желательна выработка если не единого, то по крайней мере непротиворечивого исследовательского подхода, который учитывал бы наиболее существенные моменты основных концепций и позволял интерпретировать их с точки зрения, обладающей сравнительными преимуществами в прикладном аспекте.

Безусловно, формирование такого интегрированного подхода – задача будущих исследований. Мои цели в данной статье гораздо скромнее: охарактеризовать некоторые внутренние трудности экономической теории институциональных изменений,

Тамбовцев Виталий Леонидович – доктор экономических наук, профессор, заведующий лабораторией институционального анализа экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова.

связанные с неполнотой ее микрооснований, и очертить возможные пути преодоления этих трудностей.

Ниже будет представлен очерк проблемы микрооснований в сфере социально-экономических наук, затем – краткий обзор неинституциональных теорий институциональных изменений, с выявлением и фиксацией упомянутых выше проблем. Далее будут проанализированы понятия институционального предпринимателя и рынка для институтов, а в заключение – очерчены контуры микрооснований обобщающей модели институциональных изменений.

Проблема микрооснований в экономических теориях

В современной экономической теории микрооснованиями тех или иных феноменов принято считать *действия и взаимодействия индивидов*, которые в совокупности и формируют соответствующий феномен. Выявление микрооснований – естественная реализация принципа *методологического индивидуализма* (см., например, [Udehn, 2001], а также [Тамбовцев, 2008]), разделяемого значительной частью исследователей, работающих в данной сфере. Суть этого принципа, напомним, заключается в том, что единственным субъектом, осуществляющим *действия*, имеющим *цели и интересы*, формирующим *намерения и планы* и т.п., является *человек* (индивид).

Процессы формирования микрооснований в экономических и смежных теориях тесно связаны с методологическими проблемами объяснения, в частности, объяснением через *механизмы* [Elster, 1998]. При этом в самом понимании последних единства в настоящее время нет [Mayntz, 2003]. С точки зрения одних исследователей, механизмы суть процессы, протекающие на основе причинно-следственных связей, по мнению других – устойчивые взаимодействия индивидов, и т.п.¹ В любом случае, формирование микрооснований любой социально-экономической теории предполагает трактовку макрофеноменов и макросвойств различных систем как проявлений (или следствий) взаимодействий микрофеноменов, прежде всего индивидов и микросвойств.

Очевидно, не все социально-экономические теории нуждаются в микрооснованиях. Например, микроэкономическая теория, изучающая процессы принятия решений индивидами, такие основания имеет “по определению”. В то же время, в макроэкономической теории, анализирующей связи и соотношения между агрегатными переменными, общепризнанные микрооснования отсутствуют. Между тем необходимость в них, вероятно, имеет место. Об этом свидетельствует ряд исследований ([Bergh, Gowdy, 2000; Horwitz, 2003; Canale, 2003; Janssen, 2006; Wright, 2009] и др.), выполненных с различных методологических позиций, – эволюционных, неоавстрийских, посткейнсианских и т.д.

Чем обусловлено стремление ученых, тем более – принадлежащих разным школам экономической мысли, искать микрооснования теории, которая, в принципе, развивается и без них? Разумеется, их личностные мотивы могут различаться сколь угодно широко, однако объективным конечным результатом может (и должна) стать большая прикладная направленность теории: ведь если выявлены механизмы, связывающие индивидуальные действия и их макроэкономические последствия, понятнее становится, какие именно действия имеет смысл совершать, чтобы последствия приобрели предпочтительный характер². Другой потенциальный результат – более высокий уровень развития самой теории, получающей в дополнение к уже имеющимся достижениям еще и надежные основания на микроуровне. Причем оба этих конечных результата в действительности тесно взаимосвязаны. Вот, например, как мотивируют необходимость разработки микрооснований основных понятий, используемых в стратегическом менеджменте, Т. Фелин и Н. Фосс как авторы “проекта микрооснований стратегического

¹ Проблематика изучения социальных механизмов представляет предмет самостоятельного интереса, и ее детальный анализ выходит за рамки этой статьи.

² Для кого именно предпочтительный – отдельный вопрос, выходящий за рамки данного обсуждения.

менеджмента и организационного анализа”: “Организации созданы индивидами, и нет организаций без индивидов. Кажется, нет ничего более элементарного; однако эта элементарная истина утрачена в возрастающей концентрации на структурах, рутинах, способностях, культуре, институтах и разных других коллективистских концептах, – с более чем негативными последствиями для построения теории, эмпирических исследований и практики менеджмента” [Felin, Foss, 2006, p. 255].

Эти негативные последствия для *построения теории* заключаются, по мнению авторов, в том, что одни “коллективистские концепты” объясняются через другие “коллективистские концепты” (например, динамические способности через рутины), продолжающие оставаться, несмотря на достаточно длительное их изучение (в том числе эмпирическое), неясными и неоперациональными. Негативные последствия для *практики* проявляются в том, что подобные объяснения не опираются на причинно-следственные механизмы, то есть не предоставляют менеджерам надежных оснований для действий, которые вели бы к желательным для них результатам.

Позитивное содержание проекта микрооснований (ПМО) Фелина–Фосса формулируется его авторами как подход с позиций *рационального выбора*, что предполагает (1) рациональность, (2) выбор и (3) причинно-следственные механизмы, соединяющие решения индивидов и эффективность функционирования организаций [Felin, Foss, 2006]. Нацеленность индивидов на достижение лучших или удовлетворительных результатов (или на экономию издержек при фиксированном желаемом результате) обуславливает такой существенный момент ПМО, как обязательное включение в состав объяснений стимулов и мотивов индивидов. Действительно, если задача ПМО – объяснить “коллективистские конструкты” через действия и взаимодействия индивидов, то это означает выявление *стимулов и ограничений*, определяющих *решения* относительно таких *действий*.

Еще один важный момент ПМО заключается в том, что в его рамках индивиды, в отличие от преобладающего подхода, предполагаются не однородными и случайно распределенными между различными фирмами, а “индивидуализированными”, обладающими несовпадающими способностями и оказавшимися в составе членов организации не случайно, а в результате сознательного “двустороннего” выбора: не только индивид выбирает организацию, но и руководство организации отбирает себе работников. Это означает, в частности, что и разнородность фирм – логическая предпосылка феномена устойчивого конкурентного преимущества – может и должна объясняться не только несовпадением рутин, способностей и т.п., но и *индивидуальностью их менеджеров и работников*.

Объяснение наблюдаемых макрофеноменов организационного уровня через (взаимо)действия индивидов означает, что такие действия выступают в роли *причин* объясняемых явлений. При этом связь причин и следствий приобретает специфический *порождающий* характер. Иными словами, типичные действия в схожих ситуациях закономерно обуславливают переход организации из одного состояния в другое, приобретение ею свойств, которые ранее отсутствовали. Такой подход не только обладает отмеченными выше чертами практической применимости, но и предоставляет широкие возможности для использования современных имитационных моделей, включающих в качестве базовых элементов модели экономических агентов (*agent-based computational models*). В рамках таких моделей свойства систем “вырастают” из взаимодействия упомянутых элементов, объясняя тем самым их возникновение. Как подчеркивает специалист по таким моделям Д. Эпштейн, “если вы не вырастили нечто, то вы его не объяснили” ([Epstein, 2007], цит. по [Felin, Foss, 2009]).

Критический анализ очерченного ПМО Фелина–Фосса, проведенный в [Тамбовцев, 2010], позволяет заключить, что он, после некоторой модификации, может быть распространен и на другие области экономической теории, где микрооснования пока в явном виде еще не предложены. Соответственно, модифицированный ПМО целесообразно базировать на следующих принципах и предпосылках:

- методологический индивидуализм;
- ограниченная рациональность;
- разнородность индивидов, характеризуемых моделью RREEMM [Lindenberg, 2001];
- ориентация в объяснении свойств макрофеноменов на причинно-следственные (порождающие) механизмы, в явном виде учитывающие стимулы индивидов в актах принятия ими решений.

В такой своей форме проект микрооснований может быть реализован в целом ряде сфер экономической теории, в том числе и в теории институциональных изменений³.

Теория институциональных изменений

На первый взгляд, теории институциональных изменений, разрабатывавшиеся и разработанные в рамках новой институциональной экономической теории (НИЭТ), не нуждаются в каких-либо дополнительных микрооснованиях, поскольку они изначально базировались на принципах методологического индивидуализма и ограниченной рациональности, составляющих неотъемлемые предпосылки НИЭТ. Действительно, уже в одной из своих ранних работ, написанной совместно с Р. Томасом, Д. Норт, говоря об общих причинах институциональных изменений, утверждал, что “экономические институты обновляются, потому что для индивидов или различных групп оказывается выгодным пойти на определенные издержки для осуществления таких инноваций. Их цель – предоставить инноватору прибыль, недостижимую в старой институциональной структуре. Существенным требованием для инициирования институциональной (или производственной) инновации является то, что дисконтированная ожидаемая выгода превышает ожидаемые издержки такого мероприятия; только когда это условие выполнено, мы можем ожидать появления попыток изменить существующую в обществе структуру институтов и прав собственности” [North, Thomas, 1970, p. 3].

Субъекты институциональных изменений фигурировали и в иных теориях, описывающих эти процессы. Так, в теории индуцированных институциональных изменений, предложенной В. Раттеном и Ю. Хайами [Ruttan, Hayami, 1984], индуцированные институциональные инновации представляют собой ответы на экзогенные неравновесия в рыночных процессах. “Двигателем” таких изменений выступают потоки издержек и прибылей, обусловливаемые существующей институциональной структурой. Другими словами, институциональные изменения мотивируются сдвигами в ценах, которые вызываются технологическими изменениями и, в свою очередь, меняют чистую приведенную стоимость, а институты оказываются внешними ограничениями для соответствующего процесса максимизации стоимости. Очевидно, упомянутые потоки издержек и прибылей не действуют самостоятельно, они формируют стимулы индивидов, хозяйствующих субъектов.

То же можно сказать и о “распределительной” теории институциональных изменений Г. Лайбкепа. С его точки зрения, отношение отдельных экономических агентов к предлагаемой институциональной инновации определяется чистыми выгодами, достигающимися им от осуществления последней. Возникающий конфликт интересов находит разрешение в процессе политических переговоров и заключения соответствующих сделок (контрактации): “Ядро проблемы осуществления этих сделок заключается в придумывании политически приемлемых распределительных механизмов для указания получателей выгод от институциональных изменений в течение того времени, пока сохраняются их производственные преимущества”. По мнению Лайбкепа, стремление экономических агентов изменить существующие права собственности может возникнуть по следующим причинам: (1) сдвиги в относительных ценах; (2) измене-

³ Нужно отметить, что к настоящему времени появились попытки представления микрооснований теории институциональных изменений, исходя из других методологических позиций (см., например, [Малахов, 2010; Bruton, Ahlstrom, Han-Lin, 2010; Kimenyi, 2011]).

ния в технологиях производства и принуждения к исполнению контрактов и правомочий собственности; (3) сдвиги в предпочтениях и других политических параметрах [Libesap, 1993, p. 5, 16].

Безусловно “субъектной” является концепция Дж. Найта, который привлек внимание к “проблеме безбилетника” в связи с процессами заключения политических сделок по поводу осуществления социально эффективных институциональных изменений [Knight, 1992]. С его точки зрения, рациональный экономический агент (политический предприниматель) не будет принимать участия в подобном контрактном процессе, поскольку в случае его успешного завершения он без всяких затрат получит свою часть общей выгоды. По Найту, спрос на институциональные изменения возникает со стороны частных агентов, заботящихся исключительно о собственном благе. В силу указанных причин лишь *случайно* новая институциональная форма разрешения распределительного конфликта может привести к конечным результатам, которые окажутся также и социально желательными.

Отличительной чертой результирующего подхода к анализу институциональных изменений, предложенного Нортом [Норт, 1997], стало явное введение в исследование процессов, происходящих на политическом рынке, и подчеркивание положительности (выше нуля) транзакционных издержек соответствующих политических действий и обменов. Это позволило прежде всего найти объяснение факту реального существования отнюдь не самых эффективных (с точки зрения Парето-оптимальности) институтов. Именно несоответствие данному наблюдаемому положению дел было одной из причин неудовлетворенности исследователей теми объяснениями институциональной динамики, которые предлагались “эффективностной” теорией институциональных изменений Г. Демсеца [Demsetz, 1967]. Как было показано Нортом, ошибочно мнение о том, что институты представляют в первую очередь всего *средства экономии издержек* хозяйственной деятельности, поскольку повышают уровень определенности внешней среды и сокращают затраты на поиск информации, ее анализ и т.п. (то есть на транзакционные издержки как часть общих издержек хозяйствования). Ибо фактически это мнение основано на не подтверждаемом практикой предположении, что “естественный отбор” (конкуренция) среди институтов обеспечивает “выживание” тех из них, которые позволяют ресурсам быть использованными с наибольшей эффективностью (см. [Alchian, 1950]).

Сам Норт в концентрированном виде формулирует основные положения своей теории институциональных изменений следующим образом: «Изменение в соотношении цен приводит одну или обе стороны акта обмена – политического или экономического – к выводу о том, что для одной из сторон (или для обеих) было бы выгодно изменить условия соглашения или контракта. Поэтому предпринимаются попытки пересмотреть условия контракта. Но поскольку контракты включены в иерархическую систему правил, пересмотр условий невозможен без изменения иерархически более высокого набора правил (или нарушения некоторых норм поведения). В этом случае та сторона, которая стремится усилить свои переговорные позиции, возможно, захочет затратить ресурсы на изменение правил более высокого уровня. Что же касается норм поведения, то изменение в соотношении цен или изменение вкусов ведет к постепенной эрозии этих норм и их замене другими нормами. С течением времени может сложиться такое положение, когда какое-то правило либо подвергается изменению, либо просто игнорируется, и никто не принуждает к его исполнению. Аналогичным образом обычай или традиция могут претерпеть постепенную эрозию и уступить место другому обычаю или традиции. Это весьма упрощенное изложение может стать более сложным, если включить в анализ такие вопросы, как право установления процедур, “проблема безбилетника”, устойчивость поведенческих норм. Но как “опорная конструкция” такое изложение раскрывает некоторые основополагающие характеристики модели институциональных изменений» [Норт, 1997, с. 112].

При этом Норт подчеркивает, что “субъектом институциональных изменений является индивидуальный предприниматель, реагирующий на стимулы, заложенные

в институциональной системе. Источниками изменений служат меняющиеся относительные цены или предпочтения”. Развивая далее это утверждение, он поясняет: “Предприниматели и возглавляемые ими организации реагируют на изменения (воспринимаемые ими) в соотношениях цен либо непосредственно, направляя ресурсы на реализацию новых выгодных возможностей, либо – если это невозможно сделать в рамках существующих правил – косвенно, путем соизмерения издержек и выигрыша от выделения ресурсов на цели изменения правил или механизмов их соблюдения. Предприниматели – в политике и в экономике – могут направить свои таланты или знания на поиск выгодных возможностей, оценивая при этом вероятность успеха и рискуя ресурсами организации в целях получения потенциального выигрыша” [Норт, 1997, с. 108, 112–113].

“Предпринимательская составляющая” теории институциональных изменений Норта была впоследствии развита Т. Ю [Yu, 2001]. Можно следующим образом очертить общую логику данного подхода, в основе которого лежат теория институциональных изменений, намеченная С. Ченом [Cheung, 1974]. В ней обращается внимание на такой важный элемент всякого экономического института, как обусловливаемая им *структура прав собственности*, устанавливающая ограничения на возможности конкуренции и обмена. Изменения в институтах означают прежде всего изменения в правах собственности. Однако при этом в качестве важного фактора институциональных изменений Чен называет *издержки открытия* или конструирования альтернативных правил и *издержки убеждения* людей в целесообразности перехода к новым правилам.

Именно в этом заключается, по мнению Ю, важнейшее отличие концепции Чена от его предшественников: если в неоклассическом анализе предполагается, что выбираемые альтернативы, в том числе и альтернативные правила, *известны* (предполагаются данными) до начала отбора, то Чен указывает на появление новых возможностей, поставляемых в результате реализации творческих способностей индивидов. Тем самым, такие процессы и факторы, как *обучение*, *самообучение* и *убеждение* становятся неотъемлемыми компонентами процесса институциональных изменений.

Вместе с тем фигура предпринимателя как индивида, непосредственно осуществляющего расширение множества возможностей, отмечает Ю, не заняла значимого места в теории Чена. Причиной этого, по его мнению, выступает принадлежность последнего к Чикагской школе, в то время как экономические концепции предпринимательства формировались и развивались в рамках альтернативной исследовательской программы – неоавстрийской научной школы.

Как представляется, отмеченное различие научных школ (или исследовательских программ) действительно важно, поскольку в настоящее время концепция институционального предпринимательства развивается как бы отдельно от НИЭТ, преимущественно в рамках социологии, а также последователями неоавстрийской школы. Как следствие, в теории институциональных изменений Норта и его последователей возникает нетривиальная проблема соотношения *субъекта* и *источника* институциональных изменений⁴: предприниматель как субъект изменений вовсе не обязан лишь пассивно реагировать на изменения в уровне цен. Напротив, согласно одной из традиций изучения предпринимательства, предприниматель *не открывает*, а *создает* возможности для предложения рынку новой продукции (см., например, [Gartner, 1985]).

Тем самым, в теории институциональных изменений Норта под вопросом оказывается их *источник*: изменение цен, как минимум, – *не единственная* и, возможно, даже *не основная* причина того, что некоторые субъекты начинают размышлять над альтернативами действующим институтам. Чтобы глубже проанализировать эту проблему, необходимо рассмотреть современные представления об институциональном предпринимательстве.

⁴ См. цитату, приведенную выше [Норт, 1997, с. 108].

Институциональное предпринимательство и институциональный рынок

По общему признанию, термин “институциональное предпринимательство” широко вошло в научный оборот после публикации работы П. Димаджио [DiMaggio, 1988], которая, в свою очередь, основывалась на статье Ш. Эйзенштадта [Eisenstadt, 1980]. Значимость этой темы для социологии (и основывающейся на ней организационной теории) состояла в необходимости разрешить так называемый “парадокс укорененного действия” (*paradox of embedded agency*) [Holm, 1995; Seo, Creed, 2002]. Суть его заключается в том, что, согласно социологической теории, индивид способен делать лишь то, что дозволено социальным контекстом, включая его собственные привычки (*habits*), также определяемые социумом, в котором он укоренен; в то же время, налицо постоянные изменения этого контекста, которых не должно быть по причине упомянутой укорененности. Разрешением этого противоречия (как представляется, созданного вполне искусственно, – чрезмерным преувеличением роли контекста⁵, в действительности не столь жестко предопределяющего индивидуальные действия) и стало понятие институционального предпринимателя (ИП). Как отмечают Дж. Баттилана и др., “вызов состоял в том, чтобы развить теорию действий, которая, базируясь на предпосылках институциональной теории... смогла бы избежать понятия индивида как сверх-социализированного и рабски занимающегося воспроизводством своих привычек” [Battilana, Leca, Boxenbaum, 2009, p. 66–67].

Однако предложенное решение парадокса не встретило всеобщего признания среди последователей методологического холизма. ИП трактовался ими не как нормальный, типичный индивид, а как представитель особого “подвида” людей – сверх-рациональных и “разукорененных” (*disembedded*) “героев”. Другой вариант решения парадокса заключался в том, чтобы представить сами способности индивидов изменять институты как следствие существования этих же институтов: “институциональные предприниматели – это *социально сконструированные* (курсив мой. – В.Т.) акторы с социальными способностями мотивировать других к сотрудничеству в осуществлении социальных практик, характеризующихся множественными институциональными логиками совместного смыслообразования (*shared sense making*) и идентичности” [Westenholz, 2006, p. 187].

Схожий в этом плане подход к объяснению социальных изменений предложен Г. Сатаровым [Сатаров, 2008]. С его точки зрения, источником изменений служит хаос, генерирование которого “поручено” специальным “институтам хаоса”, органически встроенным в социальную структуру общества⁶. В роли таких институтов могут выступать самые разные феномены – от мифологических трикстеров до современного Интернета.

Вместе с тем в более “дружественном” этому понятию подходе институциональное предпринимательство трактуется как принятие индивидами или их группами *лидерской роли* в эпизодах создания институтов [Colomy, 1998], что, разумеется, налагает определенные ограничения на тех, кто хотели бы сыграть эту роль, но не требуют чрезмерно геройских качеств. Как четко формулируют Дж. Баттилана и др., “мы определяем институциональных предпринимателей как агентов изменений, которые, независимо от того, намерены ли они изначально изменить свою институциональную среду или нет, инициируют и активно участвуют в осуществлении изменений, кото-

⁵ Само это преувеличение, как легко видеть, – результат неприятия методологического индивидуализма. Оно обусловлено противоположным принципом методологического холизма или, как выражаются Фелин и Фосс, “коллективизма” (см. выше). Соответственно, «в структурном функционализме, по саркастическому замечанию Э. Гидденса, личность – “обструганный болван”» [Ядов, 2009, с. 62], полностью подчиняющийся требованиям социальных норм.

⁶ Нельзя не отметить также близость этого подхода к известной модели организационных изменений К. Левина “размораживание – изменение – замораживание” [Lewin, 1947].

рые не соответствуют существующим институтам” [Battilana, Leca, Boxenbaum, 2009, p. 70]⁷.

При любом существующем понимании ИП, это понятие, как представляется, может успешно раскрывать субъектный аспект институциональных изменений, которые осуществляются сознательно, запланированно, именно как изменения тех или иных компонентов действующих институтов. При этом “за бортом” остаются спонтанные, не планировавшиеся никем специально изменения. Если первые происходят на политическом рынке (или его аналоге, в случае, когда речь идет, например, об изменениях институтов внутри организаций) и в этом плане вполне описываются теорией Норта, то вторые, не предполагающие принятия соответствующих решений, требуют, вероятно, иной объясняющей конструкции.

В ее роли, как представляется, может выступать модель *рынка для институтов*, предложенная С. Пейовичем [Pejovich, 1994] и развитая в [Тамбовцев; 2001; 2005]. В ее рамках в роли ИП может выступать любой индивид, придумавший и предложивший изменение того или иного элемента существующих правил. От *так* понимаемого ИП, очевидно, не требуется ни героических, ни даже просто лидерских характеристик, поскольку распространение созданного им новшества, трансформация его в институциональную инновацию обеспечивается действием механизма рынка для институтов.

В этой связи для целей формирования микрооснований теории институциональных изменений безусловный интерес представляет линия исследований институционального предпринимательства, связывающая его с общей проблематикой предпринимательства [Phillips, Tracey, 2007]. По мнению названных авторов, институциональное предпринимательство – это разновидность предпринимательства “вообще”, поскольку включает те же характерные моменты, такие как осознание возможностей (*opportunity recognition*), предпринимательские способности (*entrepreneurial capabilities*) и комбинирование доступных ресурсов (*bricolage*). При этом институциональное предпринимательство все же ближе к социальному, поскольку тесно связано с рынком только в том случае, если “обычный” предприниматель создает новые бизнес-модели.

Действия любого предпринимателя начинаются с осознания возможностей. При этом бизнес-предприниматели «идентифицируют бизнес-возможности для того, чтобы создать и предоставить ценности для стейкхолдеров будущего предприятия. Поскольку элементы возможностей могут быть “осознаны”, сами возможности создаются, а не открываются» [Ardichvili, Cardozo, Ray, 2003, p. 105]. Тем самым предприниматель фактически формирует или обнаруживает новый рынок (или новую нишу на рынке), осуществляя производство товаров и выступая, тем самым, стороной предложения на этом новом рынке. Без трансформации осознанной возможности в некоторую совокупность *товаров* она остается не более чем идеей, замыслом или мечтой, но не источником предпринимательского дохода. Человек, создавший что-то новое *для себя*, – будь то устройство для облегчения домашней работы, картина или научный трактат, – безусловно, получает удовлетворение, повышает значение своей функции полезности, но предпринимателем, очевидно, не является.

Нетрудно убедиться, что действия бизнес-предпринимателя (БП) и ИП различаются весьма существенно. Если БП всегда нацелен на “внешних” стейкхолдеров, то ИП может и не иметь такой устойчивой ориентации: возможности изменения существующих институтов, которые он обнаруживает, и создаваемое им изменение того или иного компонента института, могут применяться им не для тиражирования, а “для индивидуального использования”. Примером могут служить разнообразные “серые схемы” в области налогообложения, когда выявленные неточности в формальных правилах, осознанные как возможности для создания новых правил действий, лишь посредством диффузии (заимствования) распространяются на значительное число

⁷ Нельзя не отметить одно несоответствие в этом определении: с одной стороны, ИП это агенты изменений *независимо* от их намерений изменить среду, но с другой – чтобы быть ИП, индивиды должны *активно участвовать* в ее изменениях и, более того, *инициировать* их. Неясно, как это возможно *без* сознательного намерения?

фирм. Не исключено, конечно, что придуманные новые правила в форме *know-how* могут в действительности *продаваться* другим фирмам, например, через посредство платных обучающих семинаров и тренингов по “оптимизации налогообложения”, однако важно, что исходные схемы часто придумываются именно *для себя* и лишь затем становятся товарами. Этим ИП отличаются и от социальных предпринимателей, также изначально ориентирующихся на “внешних” стейкхолдеров, а не на самих себя [Defourney, Nyssens, 2010].

Общее определение понятия возможностей для БП сформулировано Дж. Шортом и др.: “...возможность – это идея или мечта, которая открыта или создана предпринимательской единицей, и анализ которой с течением времени выявил ее потенциальную выгоду” [Short... 2010, p. 55]. Для ИП такое определение также вполне приемлемо, различия начинаются на стадии реализации возможностей.

Очевидно, выпуск пробной партии товара органичен лишь естественно-научными законами и существующими технологиями (если, конечно, такой товар не запрещен к производству действующими институтами). Для институциональных инноваций основными ограничениями выступают существующие институты: ведь любое институциональное изменение, не вводимое гарантом того института, который меняется, означает его нарушение, караемое соответствующей санкцией. Такие возможности в условиях существования институциональной среды, в достаточной мере насыщенной формальными и неформальными институтами, регламентирующими поведение индивидов, возникают там и тогда, где и когда гаранты этих институтов, в силу тех или иных причин, *не замечают нарушений*, “пропускают” их и оставляют безнаказанными. В качестве причин подобных лакун могут выступать: (1) ресурсные ограничения функционирования механизмов принуждения, то есть дефицит их “мощности” (пропускной способности); (2) ограниченность внимания, уделяемого некоторым видам поведения (внимание – это дефицитный ресурс, что справедливо подчеркивает У. Окасио [Ocasio, 1997]); (3) снижение с течением времени значимости тех ценностей, которые связаны с существованием неформальных институтов и, следовательно, сокращение числа добровольных гарантов принуждения следованию им.

Таким образом, мы видим, что понятие ИП вполне сочетается с понятием институционального рынка, образуя один из каналов трансформации предпринимательской возможности в реальные изменения институциональной среды.

К модели микрооснований теории институциональных изменений

Теперь можно сформулировать модель микрооснований теории институциональных изменений, соответствующую предпосылкам обобщенного проекта микрооснований, предложенным в конце второго раздела. Ее отличительная черта – отсутствие несоответствия между субъектом и источником изменений, существующем в модели Норта: как и в последней, субъектом является *индивид*, но источником – изменение его *знаний*, а не внешнего фактора, – относительных цен.

Знания – это субъективированная информация, и прирост знаний может быть как следствием *открытия*, то есть получения информации о внешнем мире, так и следствием *изобретения*, создания знания самим индивидом, а также результатом *осознания*, то есть рефлексии “над” собственными знаниями. Именно прирост знаний обеспечивает идентификацию *возможности*⁸. Мысленное экспериментирование с выявленной возможностью, – ее анализ, – может привести к видению новых выгод от реализации возможности, а “проигрывание” вариантов изменений в компонентах института – к проектированию наилучшего (по мнению ИП) изменения.

⁸ Уменьшение знаний вследствие забывания также может, хотя и в меньшей степени, содействовать формированию возможности, например снимая психологические запреты на некоторые направления размышления.

На этом этапе работы механизма институциональных изменений возникает *развилка*, связанная с характеристиками субъекта. Если он выступает гарантом института, либо встроен в систему иерархии организации, внутри которой действует институт, относительно которого субъект усмотрел возможность его изменения, “включается” механизм функционирования политического рынка (или его внутриорганизационного аналога), то есть применима модель Норта. В этом случае субъект становится либо ИП (в социологическом понимании, действуя как лидер группы или социального движения), либо политическим предпринимателем. Понятно, что при этом само институциональное изменение может быть нацелено на реализацию его частного (или группового), перераспределительного интереса, формируя административный барьер [Административные... 2002] или другой неэффективный институт.

Если же субъект не обладает указанными позиционными характеристиками, он становится ИП в обобщенном смысле, реализуя выявленную возможность не для внешних стейкхолдеров, а для себя, после чего “включается” модель рынка для институтов, посредством которого распространяется “персональное” институциональное изменение, представляющееся выгодным (в том или ином смысле) также и другим индивидам. Таким образом, предложенный вариант микрооснований экономической теории институциональных изменений обобщает важные результаты, полученные как в экономической теории, так и в социологии, и позволяет анализировать конкретные процессы институциональных изменений в соответствии с наблюдаемыми параметрами их основных действующих лиц.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Административные барьеры в экономике: институциональный анализ. М., 2002.
- Малахов Р.Г. Логика процесса институциональных изменений // Вестник Алтайской академии экономики и права. 2010. № 2 (<http://journal-aael.intelbi.ru/main/wp-content/uploads/2011/03/R.G.-Малахов.pdf>).
- Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997.
- Сатаров Г.А. Институты хаоса: проблемы узнавания // Полития. 2008. № 3(50).
- Тамбовцев В.Л. Базовые понятия стратегического менеджмента: проблема микрооснований // Российский журнал менеджмента. 2010. № 8.
- Тамбовцев В.Л. Институциональный рынок как механизм институциональных изменений // Общественные науки и современность. 2001. № 5.
- Тамбовцев В.Л. Перспективы “экономического империализма” // Общественные науки и современность. 2008. № 5.
- Тамбовцев В.Л. Экономическая теория институциональных изменений. М., 2005.
- Ядов В.А. Современная теоретическая социология как концептуальная база исследования российских трансформаций. Курс лекций для студентов магистратуры по социологии. СПб., 2009.
- Alchian A.A. Uncertainty, Evolution and Economic Theory // Journal of Political Economy. 1950. Vol. 58.
- Ardichvili A., Cardozo R., Ray S. A Theory of Entrepreneurial Opportunity Identification and Development // Journal of Business Venturing. 2003. Vol. 18.
- Battilana J., Leca B., Boxenbaum E. How Actors Change Institutions: Towards a Theory of Institutional Entrepreneurship // The Academy of Management Annals. 2009. Vol. 3. № 1.
- Bergh J.C.J.M. van den, Gowdy J.M. The Microfoundations of Macroeconomics: an Evolutionary Perspective. Tinbergen Institute Discussion Paper. № 021/3. 2000.
- Bruton G.D., Ahlstrom D., Han-Lin Li. Institutional Theory and Entrepreneurship: Where Are We Now and Where Do We Need to Move in the Future? // Entrepreneurship Theory and Practice. 2010. Vol. 34. № 3.
- Canale R.R. Microfoundations of Macroeconomics. Post-Keynesian Contributions on the Theory of the Firm. MPRA Paper № 2713. 2003.
- Cerami A. Mechanisms of Institutional Change in Central and Eastern European Welfare State Restructuring // Post-Communist Welfare Pathways. Theorizing Social Policy Transformations in Central and Eastern Europe. Basingstoke, 2009.

- Cheung S.N.S.* A Theory of Price Control // *Journal of Law and Economics*. 1974. Vol. 17. № 1.
- Colomy P.* Neofunctionalism and Neoinstitutionalism: Human Agency and Interest In Institutional Change // *Sociological Forum*. 1998. Vol. 13. № 2.
- Defourney J., Nyssens M.* Conceptions of Social Enterprise and Social Entrepreneurship in Europe and the United States: Convergences and Divergences // *Journal of Social Entrepreneurship*. 2010. Vol. 1. № 1.
- Demsetz H.* Toward a Theory of Property Rights // *American Economic Review*. 1967. Vol. 57. № 2.
- DiMaggio P.J.* Interest and Agency in Institutional Theory // *Institutional Patterns and Organizations*. Cambridge (Mass.), 1988.
- Eisenstadt S.N.* Cultural Orientations, Institutional Entrepreneurs, and Social Change: Comparative Analyses of Traditional Civilizations // *American Journal of Sociology*. 1980. Vol. 85. № 3.
- Elster J.* A Plea for Mechanisms // *Social Mechanisms: an Analytical Approach to Social Theory*. Cambridge, 1998.
- Epstein J.M.* Generative Social Science: Studies in Agent-Based Computational Modeling. Princeton, 2007.
- Felin T., Foss N.* Individuals and Organizations: Thoughts on a Micro-Foundations Project for Strategic Management and Organizational Analysis // *Research Methodology in Strategy and Management*. 2006. Vol. 3.
- Felin T., Foss N.J.* Organizational Routines and Capabilities: Historical Drift and a Course-Correction Toward Microfoundations // *Scandinavian Journal of Management*. 2009. Vol. 25. № 2.
- Gartner W.B.* A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation // *Academy of Management Review*. 1985. Vol. 10. № 4.
- Holm P.* The Dynamics of Institutionalization: Transformation Processes in Norwegian Fisheries // *Administrative Science Quarterly*. 1995. Vol. 40. № 3.
- Horwitz S.* Microfoundations and Macroeconomics: an Austrian Perspective. 2003 (<http://library.northsouth.edu/Upload/Microfoundations%20and%20Macroeconomics.pdf>).
- Janssen M.* Microfoundations. Tinbergen Institute Discussion Paper. № 041/1. 2006.
- Kimenyi M.S.* Institutions and Development: the Primacy of Microanalysis // *Journal of Institutional Economics*. 2011. Vol. 7. № 4.
- Knight J.* Institutions and Social Conflict. Cambridge, 1992.
- Lewin K.* Frontiers in Group Dynamics // *Human Relations*. 1947. Vol. 1. № 1.
- Libecap G.* Contracting for Property Rights. Cambridge, 1993.
- Lindenberg S.* Social Rationality as a Unified Model of Man (Including Bounded Rationality) // *Journal of Management and Governance*. 2001. Vol. 8. № 3–4.
- Mayntz R.* Mechanisms in the Analysis of Macro-Social Phenomena. MPIfG Working Paper. № 03/3. April 2003.
- North D.C., Thomas R.P.* An Economic Theory of the Growth of the Western World // *Economic History Review*. 1970. Vol. 23. № 1.
- Ocasio W.* Towards an Attention-Based View of the Firm // *Strategic Management Journal*. 1997. Vol. 18. № 1.
- Pejovich S.* The Market for Institutions vs Capitalism by Fiat // *Kyklos*. 1994. Vol. 47. № 4.
- Phillips N., Tracey P.* Opportunity Recognition, Entrepreneurial Capabilities, and Bricolage: Connecting Institutional Theory and Entrepreneurship in Strategic Organization // *Strategic Organization*. 2007. Vol. 5. № 3.
- Ruttan V.W., Hayami Y.* Toward a Theory of Induced Institutional Innovation // *Journal of Development Studies*. 1984. Vol. 20. № 4.
- Seo M.-G., Creed W.E.D.* Institutional Contradictions, Praxis, and Institutional Change: a Dialectical Perspective // *Academy of Management Review*. 2002. Vol. 27. № 2.
- Short J.C., Ketchen D.J., Jr., Shook C.L., Ireland R.D.* The Concept of “Opportunity” in Entrepreneurship Research: Past Accomplishments and Future Challenges // *Journal of Management*. 2010. Vol. 36. № 1.
- Udehn L.* Methodological Individualism. London, 2001.
- Westenholz A.* Institutional Entrepreneurs and the Bricolage of Intellectual Property Discourses // IFIP International Federation for Information Processing. Vol. 203. Open Source Systems. Boston, 2006.
- Wright I.* Implicit Microfoundations for Macroeconomics // *Economics: The Open-Access, Open-Assessment E-Journal*. 2009. Vol. 3 (<http://dx.doi.org/10.5018/economics-ejournal.ja.2009-19>).
- Yu T.F.-L.* An Entrepreneurial Perspective of Institutional Change // *Constitutional Political Economy*. 2001. Vol. 12. № 3.